

CONTACTOS DE PRENSA:**Avanade España:**

Silvia Tejedo

+34 93 545 21 33

silvia.tejedo@avanade.com**Golin España:**

Victor Lopez

+34 630 085 837

victor.lopez@golin.com

Avanade ayuda a Nippon Gases a ofrecer servicios de atención al cliente más personalizados mediante Microsoft Dynamics 365

La nueva solución armoniza los procesos internos del principal proveedor de gases médicos e industriales con datos y conocimientos en tiempo real

Madrid, 7 de septiembre de 2021. [Avanade](#), líder en la prestación de servicios digitales innovadores en el ecosistema Microsoft, está ayudando a Nippon Gases, empresa líder en Europa en el sector de los gases médicos e industriales, a unificar y armonizar sus procesos de negocio y a ofrecer servicios más personalizados a sus clientes.

Utilizando Microsoft Dynamics 365, Avanade ha integrado las soluciones CRM de la compañía en España, Portugal e Italia, permitiendo a los equipos de marketing y ventas identificar las necesidades de compra en tiempo real y recomendar los productos más relevantes.

El crecimiento exponencial de Nippon Gases en los últimos años ha provocado la necesidad de mejorar la eficiencia de las actividades de ventas y marketing de la empresa. *"Necesitábamos encontrar una forma de compartir información entre países en una única plataforma para ofrecer una visión global de los clientes, aumentar la colaboración entre ventas y marketing, así como con otros departamentos, y facilitar la integración de los datos y análisis de los clientes"*, explicaba Fabrizio Alessi, responsable de cuentas y relaciones comerciales de Nippon Gases Italia.

La solución [Microsoft Dynamics 365 CRM](#) implantada por Avanade ha permitido a Nippon Gases generar:

- **Mejores procesos de venta.** Disponer de la información más reciente sobre los productos y los competidores ha dado a la empresa una ventaja en el mercado.
- **Mejor experiencia del cliente.** Como los equipos de ventas tienen ahora una visión completa del cliente, son capaces de anticipar sus necesidades y ofrecer una interacción más personalizada.
- **Mayor colaboración entre ventas y marketing:** Al acceder a los datos del equipo de ventas, el departamento de marketing puede crear ofertas y campañas especialmente orientadas a las necesidades concretas de los clientes.
- **Empleados más satisfechos.** Las encuestas internas realizadas desde la introducción de la plataforma muestran la satisfacción de los empleados de Nippon Gases con las nuevas

herramientas, destacando su facilidad de uso y la utilidad aportada para desempeñar su trabajo diario.

"La estrecha relación de trabajo que mantenemos con Nippon Gases y sus equipos de proyecto nos ha permitido cumplir con eficacia y rapidez los objetivos del proyecto", declaraba Javier Heras, Responsable de Aplicaciones de Negocio de Avanade para España y Portugal.

"Comenzamos el proyecto organizando sesiones con grupos de usuarios de los equipos de ventas, marketing y TI de Nippon Gases, lo que nos permitió identificar los requisitos exactos y entender cómo alinear los procesos de negocio actuales con la plataforma Dynamics 365. También incluimos programas de formación en profundidad para los empleados para facilitar la adopción de la nueva plataforma", destacó Heras.

"Nuestra experiencia con Avanade ha sido muy positiva desde el inicio del proyecto. Apreciamos la disponibilidad de sus equipos y su voluntad por entender todos los requisitos de los usuarios finales implicados. El equipo de Avanade fue muy profesional y al compartir su amplia experiencia en otros proyectos en diferentes mercados hemos podido descubrir las posibilidades de la nueva solución", concluía Alessi.

Tras el éxito obtenido en Iberia e Italia, Nippon Gases y Avanade llevarán la plataforma al resto sus oficinas en Europa.

###

Sobre Avanade

Avanade es líder en la prestación de servicios innovadores, cloud y digitales, soluciones de negocio y experiencias basadas en el diseño del ecosistema Microsoft. Nuestros profesionales aportan puntos de vista diferentes y frescos que, combinados con su experiencia en tecnología, negocios y conocimiento de las industrias, permiten conseguir un genuino impacto humano en nuestros clientes, sus clientes y sus empleados. Junto al Grupo Accenture Microsoft Business, ayuda a las compañías a conectar con clientes, capacitar a empleados, optimizar operaciones y transformar productos, aprovechando la plataforma de Microsoft. Avanade cuenta con 39.000 profesionales en 25 países, lo que proporciona a los clientes el mejor servicio basado en una cultura de colaboración que respeta la diversidad y refleja las comunidades en las que operamos. Avanade, que actualmente es propiedad mayoritaria de Accenture, fue fundada en 2000 por Accenture LLP y Microsoft Corporation. Más información en www.avanade.com.

Sobre Nippon Gases

Nippon Gases, una de las empresas de gases industriales y medicinales más importantes de Europa, forma parte de Nippon Sanso Holdings Corporation, que cuenta con más de 100 años de experiencia y tiene una presencia destacada en Japón, el sudeste asiático, Australia, Estados Unidos y Canadá, con operaciones en 28 países y más de 19 000 empleados en todo el mundo. Nuestra presencia en Europa nos sitúa como una empresa líder: contamos con más de 3000 empleados de los que el 27 % son mujeres, estamos presentes en 13 países, damos servicio a más de 150 000 clientes y ayudamos a más de 300 000 pacientes. La seguridad es nuestra máxima prioridad y la mejoramos constantemente, identificando factores y comportamientos de riesgo y haciendo que todos los empleados cumplan nuestras normas de seguridad. El compromiso de Nippon Gases con nuestros clientes, empleados y asociados, así como con las comunidades en las que trabajamos, refleja nuestra dedicación al medio ambiente y la sostenibilidad. Juntos somos "The Gas Professionals" y tenemos el mismo objetivo: "Making life better through gas technology".